

objetivos de unos y otros al aprender una lengua extranjera; madurez emocional, física, psicológica y fisiológica; experiencias de la vida y prejuicios.

•

Bibliografía

Delicado, Gema; Agudo, Enrique; Ferreira da Silva, Paula; Cumbreño, Belén. "Venciendo miedos en la enseñanza de inglés a adultos." Revista Tejuelo, nº 4. Consejería de Educación Junta de Extremadura. Enero 2009.

Morchio, María José. Enseñanza de una lengua desde las Inteligencias Múltiples. Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina. Noviembre 2004.

Rodríguez, Liliana; Flores, Leonardo. "Una experiencia en la enseñanza de Idioma Inglés para adultos". Revista Digital Universitaria. Universidad Nacional Autónoma de México. Noviembre 2008.

El análisis del punto muerto de la empresa o umbral de rentabilidad. Apalancamiento operativo y apalancamiento financiero. Resumen comentado.

Título: El análisis del punto muerto de la empresa o umbral de rentabilidad. Apalancamiento operativo y apalancamiento financiero. Resumen comentado. **Target:** Bachillerato de Ciencias Sociales; Ciclo Superior de Administración y Finanzas. **Asignatura/s:** Formación y Orientación Laboral. **Autor/a/es:** María Josefa García Rivero, Diplomada en Empresariales.

En una empresa la rentabilidad va unida al concepto de riesgo. Se suele pensar que a mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa. El estudio de: punto muerto, apalancamiento operativo y apalancamiento financiero, nos permitirá apreciar el Riesgo Operativo y el Riesgo Financiero de la empresa.

El Riesgo Operativo o Económico. Resulta de la capacidad de la empresa de recuperar sus inversiones (a través de las amortizaciones) y de hacer frente a las cargas de estructura (excepto las financieras) una vez atendidos los costes variables.

Por tanto, una parte importante de la capacidad de la empresa de hacer frente a su Riesgo Operativo viene determinada por el control que tenga sobre sus costes variables y del traslado de los mismos a los clientes a través de los precios de venta.

La relación entre la variación de las ventas y la variación del resultado antes de gastos financieros e impuestos, producida por la combinación de costes fijos y variables, se conoce como Apalancamiento Operativo. En este caso, al no considerarse los gastos financieros, el análisis no se ve afectado por la estructura del endeudamiento que tenga la empresa.

El Riesgo Financiero. Resulta de las cargas derivadas del endeudamiento que tiene la empresa, y que han de ser devueltas por la misma. La tesorería generada por el negocio debe ser suficiente para atender los pagos generados por las deudas, en caso contrario, estaríamos hablando de un riesgo financiero alto. En este punto, juega un papel importante el mayor o menor grado de liquidez que tengan los activos de la compañía.

El grado en el que los gastos financieros (entendidos como gastos fijos), en combinación con su efecto en el impuesto sobre sociedades, afectan al resultado de la empresa, se conoce como Apalancamiento Financiero.

Costes Fijos y Costes Variables. Se conoce como Coste Fijo a aquel que es independiente del volumen de actividad. A corto plazo y para una determinada dimensión de la empresa, su importe tiende a permanecer estable (un ejemplo típico es el alquiler que se paga por las instalaciones).

Los Costes Variables son aquellos que oscilan con el volumen de actividad que la empresa lleve a cabo. Aunque de una manera práctica se suelen considerar como si fuesen proporcionales al volumen de actividad, no tiene porqué ser así.

Margen de Contribución o de Cobertura de las Costes Fijos. Se denomina así a la diferencia entre el precio de venta y el coste variable. Se puede formular de la siguiente manera:

p = precio de venta por unidad de producto

n = número de unidades vendidas

cv = coste variable por unidad de producto

mc = margen de cobertura por unidad de producto

MC = margen de cobertura total

$$mc = p - cv$$

$$MC = n \times (p - cv) = n \times mc$$

El margen de cobertura ha de ser suficiente para poder absorber los costes fijos. Ya que en caso contrario la empresa estaría dando pérdidas.

Se denomina Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad de la empresa al volumen de ventas (bien en unidades monetarias o en unidades de producto) capaz de cubrir los costes variables y generar un margen de cobertura suficiente para absorber los costes fijos totales (operativos y financieros), de manera que para ese volumen de ventas el resultado sea cero.

Llamando:

CFO = Costes Fijos Operativos

I = Costes Financieros

Bd = Beneficios deseados

t = Tanto unitario de costes variables

v = Ventas en unidad monetaria

El Punto Muerto en unidades físicas se calcularía así:

$$MC = CFO + I + Bd$$

$$n \times p - n \times cv = CFO + I + Bd$$

$$n \times (p - cv) = CFO + I + Bd$$

$$n = \frac{CFO + I + Bd}{p - cv}$$

Sustituyendo el denominador o margen de cobertura por $1 - t$, obtenemos el punto muerto en unidades monetarias:

$$V = \frac{CFO + I + Bd}{1 - t}$$

En resumen, los factores que afectan principalmente al punto de equilibrio de la empresa son los costes fijos, los costes variables y el precio de venta. Todos estos relacionados de una u otra forma con el volumen de producción y venta. La empresa intentará actuar sobre tales factores, individual o conjuntamente, para alterar las condiciones de equilibrio y mejorar su capacidad de generación de beneficios.

Apalancamiento Operativo

Pretende determinar cómo evolucionarían los resultados operativos de la empresa (es decir, resultados antes de gastos financieros e impuesto sobre sociedades) ante variaciones de las ventas a partir de un determinada cifra tomada como base. Por tanto,

$$AO = \frac{\text{Variación Resultado}}{\text{Variación Ventas}} = \frac{\text{Incr. RAIT/RAIT}}{\text{Incr. Ventas/Ventas}} = \frac{\text{MC}}{\text{RAIT}}$$

Donde,

MC = Margen de Cobertura

RAIT = Resultado antes de gastos financieros e impuesto sobre sociedades

El efecto palanca positivo se alcanza cuando el número de unidades vendidas es superior al Punto Muerto de la empresa. Así, un incremento de las ventas provoca otro incremento mayor y del mismo sentido en el RAIT. A medida que las ventas crecen, ambos incrementos tienden a aproximarse y el Apalancamiento Operativo tiende a un valor igual a 1.

Los resultados de las empresas con costes fijos altos son muy sensibles a variaciones en el nivel de actividad, cuando ésta se halla muy cerca del punto de equilibrio, a diferencia de otras empresas que trabajan con unos costes fijos más reducidos.

La sustitución de costes fijos por variables hace disminuir el punto de equilibrio de la empresa y, por tanto, la hace más flexible y menos arriesgada desde el punto de vista operativo, puesto que puede afrontar los costes fijos con un volumen de producción y ventas más pequeño.

Apalancamiento Financiero

Se produce cuando una empresa utiliza recursos ajenos para su financiación. Hay que tener en cuenta que:

- Estos recursos ajenos suponen un coste financiero para la empresa.
- Este coste financiero supone, a su vez, un ahorro en el impuesto sobre sociedades (toda vez que los intereses de la financiación tienen el carácter de deducible en dicho impuesto).

Si el coste financiero neto es inferior a la rentabilidad de los activos, se habla de Apalancamiento Financiero Positivo y, si sucede al revés, se habla de Apalancamiento Financiero Negativo.

Por tanto, la pregunta es ¿Cuál es la rentabilidad que hay que obtener de las inversiones para poder atender, como mínimo, el coste de su financiación?

Se puede definir como el tanto por ciento de variación del Resultado por Acción (RPA) debido a un determinado tanto por ciento de variación en los resultados antes de intereses e impuesto sobre sociedades.

$$AF = \frac{\text{Incr.RPA/RPA}}{\text{Incr.RAIT/RAIT}}$$

RPA = Resultado por acción. Se obtiene dividiendo el resultado después de impuesto sobre sociedades por el número de acciones de la empresa.

Cuanto menos endeudada esté la empresa, mayor será su autonomía y, en principio, mayores sus posibilidades de negociar préstamos tanto en cuantía como en coste. A medida que se financia más con capital ajeno, disminuye su autonomía, aumenta su riesgo financiero y se debilita su capacidad de negociación. Cada vez será más difícil encontrar financiación y, cuando se encuentre, ésta será más cara.

La utilidad de este análisis reside en determinar como afecta al Resultado por acción (RPA) las diferentes estructuras financieras que pueda adoptar la empresa, entendiendo el RPA como una medida de la rentabilidad del socio. ●

Bibliografía

Esteo Sánchez, Francisco. "Análisis de Estados Financieros". Álvarez López, J "Análisis de Balances (Integración e Interpretación). Cañibano Calvo, L. "Análisis Contable de la realidad económica".